# 金融行业工作总结范文(通用28篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-07

*金融行业工作总结范文1年初以来，在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如...*

**金融行业工作总结范文1**

年初以来，在信用社领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作总结如下：

>1、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共xxx多万元，较好的完成了信用社下达的任务。二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天提前30分钟上班打扫卫生，把营业室的物品摆放整齐，使环境干净舒适，为客户创造一流的服务场所。从而确保各项任务的顺利完成。

>2、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我能够认真学习建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“三个代表”重要思想，能较好的理解了“三个代表”重要思想的内涵，在“三个代表”学习过程中，能及时的发现存在的问题及对“三个代表”重要思想领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

>3、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。一是严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。二是提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的共同努力，在上级行社的多次检查中，都受到了好评。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等，在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

在过去的一年里，我的工作没有出现任何的假账、死账，这些都是我一直以来努力工作的成果。在接下来的一年中，我会继续的以我自己在过去一年的工作为傲，不断的进步，不断的努力，为我们的信用社的发展做出自己应有的贡献！

**金融行业工作总结范文2**

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；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。

**金融行业工作总结范文3**

按照《\_关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》(国发[20\_\_\_\_]38号)的要求，根据省政府办公厅《全省地方金融风险排查工作实施方案》具体安排，我局高度重视，对典当企业金融风险排查工作进行了安排部署，成立了典当企业风险排查工作领导小组，对照《配套方案》制定了详细排查方案，自3月份开始在全市范围内开展典当行业风险排查，进一步规范市场秩序，防范金融风险。现将有关情况汇报如下：

一、我市典当企业基本情况

近年来，随着全市经济特别是民营经济的快速发展，我市典当业迎来了良好的发展机遇。在各典当企业的努力下，我市典当业呈现出主体增加、规模扩大、运作日趋规范、融资功能不断增强的良好发展态势。我市现有典当企业13家，13家典当企业20\_\_\_\_年实收资本26300万元，共办理典当业务1903笔，典当总额万元，净利润1105万元，同比增长，上缴税金300万元，我市13家典当行运行良好，保持了较好的经营业绩。在取得经济效益的同时，各典当企业严格执行《典当管理办法》，依法合规经营，促进了我市中小企业的发展，取得了良好的经济效益与社会效益。

二、典当金融风险排查工作开展情况

(一)健全工作机构。按照《 市地方金融风险排查工作实施方案》要求，为加强对全市典当行风险排查工作的组织领导，规范市场秩序，防范金融风险，市商务局成立了由局主要领导任组长，分管领导任副组长，相关科室负责同志为成员的典当行风险排查工作领导小组，统一领导组织全市典当行风险排查工作，确定了风险排查的目标任务、排查重点和方法步骤，并印发《 市典当行风险排查工作实施方案》，下发至全市各典当行。

(二)明确工作目标。通过风险排查掌握全市典当行存在的风险真实情况，做到全面摸清风险底数，查找风险隐患产生的原因，坚持边整边改，及时化解消除风险隐患和问题。建立健全各项规章制度，树立防范金融风险思想、加强行业监管、维护金融稳定，牢牢守住不发生系统性、区域性金融风险的底线，建立风险管控长效机制。

(三)排查工作情况。根据我市典当行风险排查工作安排，3月15日至4月12日为典当企业自查自纠阶段，我局坚持风险排查与典当行年审工作紧密结合的原则，指定了专门事务所对典当企业进行重点审计，并要求我市13家典当企业对自身风险情况，从注册资本、资金来源、与股东资金往来情况、典当业务结构及放款情况、绝当物品处理情况、当票使用情况、息费率收取情况等方面进行了逐项排查。4月13日至5月12日为重点抽查阶段，按照省、市金融风险排查各项工作的统一部署，市商务局根据行业性质和特点对我市13家典当行自查自纠情况进行了重点检查。我市13家典当企业注册资本未发生变化，无虚假出资、抽逃资金、违规对外投资、挪作他用的情况，净资产均高于注册资本的90%;通过银行帐核对，13家典当企业未发现境外资金流入典当行，无非法集资、吸收、变相吸收存款，亦未发现从单位、个人借款和从商业银行以外的单位和个人借款;典当企业股东以股权经营经押从典当企业贷款，典当余额均未超过股东本人入股金额，符合资金往来相关规定;财务权力质押典当余额均未超过注册资本的50%，房地产抵押典当余额未超过注册资本，对同一法人和自然人的典当余额未超过注册资本的25%，没有出现超范围经营情况;典当企业均能严格遵守《典当管理办法》及有关法律法规。通过重点检查，各典当行在规范典当业务行为、防范风险方面存在的薄弱环节均得到了很大提高，起到了明显效果。5月13日至6月30日为整改提高阶段，重点对排查出的风险隐患和问题进行了认真研究分析，逐一限期整改，堵塞风险漏洞、消除风险隐患，并对整改落实情况进行了督导。7月1日至15日，我局对全市典当行金融风险排查工作进行了验收总结。

三、存在的问题

通过典当企业自查自纠和市商务局的重点检查，我市部分典当行在规范典当业务行为、防范风险方面也存在一些薄弱环节：一是从业人员专业技能培训不够，综合素质有待提高，缺乏鉴定评估专业人员，影响业务工作的开展;二是作为新兴行业，管理水平还不高，制度管理尚待完善，专业水平有待提高，风险防范意识还需进一步提高;三是个别典当企业由于成立时间较短，没有参加过全省统一组织的机打当票业务培训，机打当票信息不完整。

四、整改工作情况

按照全市典当行业风险排查工作小组的要求，根据各典当行自查和商务部门检查以及市地交叉互检情况，组织各典当行进行了认真地整改，并对各典当行整改情况进行了验收。截至目前，各典当行均已整改完毕。

一是当票及续当凭证的开具管理方面。根据省商务厅要求，市商务局组织全市各典当行参加了商务厅组织的《典当行业监督管理信息系统》的学习，安装并使用了《典当行业监督管理信息系统》，对公司开展的每笔业务都开具机打全国统一当票。

二是完善管理制度方面。按照我局要求，各典当企业及时完善了“定期回访”制度，定期到当(客)户走访，调查了解其生产经营情况和项目进展情况，查看当金是否按照《当票》、合同约定的用途使用，以便利于掌握当金的回收进度。加强与其他金融机构的交流学习，借鉴经验，及时掌握金融动态，加强对贷款客户的了解，加强风险的可控性。

三是典当业务手续办理方面。对在当的典当业务进行了认真梳理检查，对发现的手续办理不完善的业务，进行了整改、补办手续，并重新调整了典当业务办理流程，充分发挥内部监督职能，有效杜绝了典当手续不完善情况的出现。

五、下一步工作措施

针对典当行风险排查出的问题，市商务局将以此次典当行风险排查成果为契机，根据形势变化，创新监管方式，提高监管效率和水平。坚持日常检查与年审工作紧密结合，把现场检查与非现场检查有机统一起来。充分发挥典当信息管理系统的作用，通过对企业经营数据的非现场分析，发现问题，及时组织现场检查和和处理，并要求各典当企业进一步健全完善内部管理制度，提高企业的运营质量和效益，用制度规范公司运作，使企业的各项工作制度化、规范化和程序化。

一是强化培训，提高从业人员素质，防范因操作不当造成损失。

二是指导随时关注市场、政策变化，防范因此在处理绝当物品时造成变现困难，导致当金出现呆帐损失。

三是严格控制发放当金结构比例，防止贷款结构比例失调。

四是强化职业道德教育，防范从业人员因谋取个人私利，给企业造成损失。

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，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。以下是我的主要工作：

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：

(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。

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《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。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。

**金融行业工作总结范文4**

瑞雪飘飘，新年伊始。回眸20xx年的足迹，金融社区在街道党工委、办事处的正确领导下，社区党总支、居委会以\_理论和“三个代表”重要思想及科学发展观为指导，本着“以人为本、服务居民”的原则，重实效、办实事，围绕创建平安社区、平安街道、和谐社区的总体目标，通过加强社区服务，繁荣社区文化，美化社区环境，构建社区和谐，不断提高社区管理水平，在构建和谐平安社区进程中取得较好成效。现将一年来工作情况汇报如下：

一、加强社区党建工作，发挥党的核心领导作用。

社区党总支狠抓基层组织建设，加强对社区党员的教育和管理，在社区建设和居民自治工作中充分发挥党的领导核心作用，通过加强自身建设，有效地激发了广大党员的先锋模范作用。在社区居民自我管理、自我监督的各项工作中，起到了把关、监督、协商、参谋和堡垒的作用，始终保证党的路线、方针、政策贯彻落实。

社区党总支对社区346名党员全部进行走访摸底，建立了详细的“社区党员花名册”、“社区流动党员花名册”“社区困难党员花名册”，对流动党员每月电话访视跟踪管理，做到底子清情况明。坚持党员“三会一课”制度，今年召开党员大会、举办党课讲座16场次，组织开展各类活动8次，增强了社区党员的党性和觉悟。通过开展党员“五个一”活动(创一户文明家庭、参加一项社区服务、参加一次公益活动、提一条合理化建议、关心一户特困家庭)、离退休党员争当“五大员”(党的政策宣传员、计划生育信息员、综合治理\_、帮教青少年辅导员、环境卫生保洁员)、下岗失业党员“双带”(带头再就业、带动再就业)，年老体弱党员开展“关爱”活动、流动党员“安家工程”等活动，鼓励党员加入到社区志愿者服务中来，义务劳动、清理小广告、入户发放宣传单、提供便民服务等各项活动，随处可见党员骨干的身影，社区党组织在社区工作的核心领导作用得以彰显。

年初，社区党总支结合深入实践科学发展观活动，开展了党员“四型”责任区活动。我们秉承“以民为本、为民解困、为民服务”的宗旨，创建了环境整治、便民服务、扶贫帮困、助学助残、文化娱乐、治安防范等六个民生型责任区。责任区在党总支的统一安排下已经开展了48次丰富多彩的活动，其中：环境整治责任区开展了6次、便民服务责任区11次、扶贫帮困责任区7次、助学助残责任区6次、文化娱乐责任区12次、治安防范责任区6次，参加活动的党员近一千人次，每次活动我们都有祥细的文字及图片记载。每次活动总支领导都会亲自挂帅。

二、加强社会治安综合治理，维护社区稳定。

金融社区地处市中心，人员密集场所较多，社会治安管理难度较大，可以说是我市区的重点难点，街工委高度重视我社区的社会治安综合治理工作。今年以来，在区委、区政府和区政法委的正确领导和指导下，我社区以平安社区和平安单位创建为基础，以“发案少、秩序好、社会稳定、群众满意”为目标，将平安创建工作作为社会治安综合治理的重要措施和民心工程，广泛开展了一系列的创建活动，有力地维护了社会稳定，保障了人民群众安居乐业，进一步构建了诚信、平安、和谐的社会氛围，创造了一个良好的社会治安环境和秩序，为发展提供了良好的平台和空间。

一是，领导重视。年初开展平安创建伊始，我们就清醒地认识到，抓平安创建工作不仅仅是做好软硬件，更重要的是以此为契机，深入推动平安和谐建设，真正实现“平安全民共建，平安全民共享”。为此，街工委领导先后多次到我社区指导工作，社区党总支先后召开2次党委会专题研究此项工作，成立了平安创建工作领导小组，明确了“谁主管、谁负责”的领导工作责任制，并将责任层层落实到人头。

二是，加强平安建设工作。自平安创建工作开展以来，在区委、区政府的统一领导下，紧紧围绕“发案少、秩序好、社会稳定、群众瞒意”的平安创建目标，扎扎实实在社区广泛开展了平安创建活动。目前已创建平安单位21个，平安企业4个。

三是，加强平安建设队伍。目前社区有义务治安联防员13人，共分成4个小组，每天由小组长带领在社区内进行巡逻看护。社区还有由党员干部组成的志愿者队伍150人，形成社区平安建设基础机制工作网络。

四是，调处纠纷矛盾，开展各类宣传。今年，社区平安工作站结合工作实际，为确保社会稳定协调处置各类矛盾纠纷共计13起，都是邻里纠纷。社区为保一方平安做出了功绩，但构建和谐社区是任重而道远的。

为提高广大居民群众平安创建工作的知晓率，并能够积极响应并投身于平安创建工作，我们在辖区内积极开展各类平安建设宣传工作。为严厉打击盗窃自行车等违法犯罪活动，共计发放宣传单500余份;为提高社区居民禁毒意识，发放禁毒宣传单200份。

五是，做好防火、防盗、防事故预防措施的落实。积极协助公安及综治部门对社区周边重点环境和出租房屋消防安全综合检查。对存在隐患的超人网吧、万达宾馆、纵横网络、天空之城网吧、锦江宾馆等单位下达了整改指令书，限期整改。将平安创建工作落实到户落实到人，加强对流动人口的动态管理，采取“摸、查、管”的措施，“摸”即由居委会工作人员深入各家各户进行摸底，掌握流动人口的底数和动向;“查”即定期不定期地深入到居民家中查、对人员;“管”即加强对流动人口的管理，要求他们及时办理相关手续，对房屋出租、流动人口及时上报。针对本社区楼幢多、人员迁入迁出变化频繁的问题，我们实行划片跟踪管理，先后多次摸底，登记房屋出租户370户，流动人口327人。

三、经常性开展群众文化体育活动，营造社区文明氛围。

社区文化和社区体育活动是展现一个社区居民精神面貌及风范的镜子，是社区文明程度的体现，更是社区居民与社区居委会连接的纽带。

XX年，金融社区的艺术团、乒乓球协会、棋牌协会、书画协会都有了长足发展。我们正是利用这些载体，在社区开展了多种形式丰富多彩的群众性文化体育活动。特别是社区艺术团在社区精神文明建设上发挥了很大的作用。团长孙威毅带领艺术团的骨干活跃在我区的文化活动战线上，她们就是播种机、宣传队，她们给市区居民送去党的关怀，给社区建设带来绚丽风采，她们排练的《康康舞》和《欢乐的草原》分别在省舞蹈大赛上荣获了一等奖和二等奖。从年初到现在，她们在世纪广场、周末大舞台、影剧院、工人文化宫等处已经出演了21场，使社区精神文明建设工作再上新的台阶。

**金融行业工作总结范文5**

1.广泛开展前瞻性研究，准确抓稳发展先机

围绕疫情影响、产业发展情况、成渝地区双城经济圈建设、消费金融、金融对外开放政策、商业保险赋能商圈建设等课题开展前瞻性研究和专题调研，形成《新冠疫情对金融产业的影响》《xx区金融产业“十三五”回顾及“十四五”展望》《消费金融现状及发展方向》《关于特色保险产品促进春熙商圈消费升级的可行性分析报告》和《关于xx区灵活用工平台可行性分析的报告》调研成果，为产业发展找准方向、明晰思路。

2.扎实走访重点企业，深入挖掘增长潜力

扎实开展项目招引攻坚行动，积极主动对接上级主管部门、辖内金融机构，深度挖掘项目有效信息，走访市内重点企业xx家，拜访市外重点企业xx家，组织签约活动和线下特色投资活动多场，超额完成区级走访目标任务。

3.专班做实“一对一”招引，强力推进项目落地

组建项目推进专班，定期召开专题研究会，分析项目情况、业务特点、发展前景和个性化诉求，研究制定“一对一”个性化招引方案；梳理“财务公司、金融租赁公司、理财子公司”等潜在目标企业，为下一xxx坚行动做好金融项目储备。全年跟进项目xx个，辖区金融机构聚集度正在不断提升。

4.重点发展消费金融和金融安全，差异发展细分特色

5.积极开展日方及成渝地区合作，全面谋取共赢发展

对外，抓住“x对日开放合作推介活动（x）金融服务主题活动”等契机，在国内优秀日企中有力推介xx区金融业投资环境；主动对接重点银行，依托我区现有日资金融机构资源，积极争取合作机会。对成渝地区，基于《xx区与xxxx区关于深化川渝合作推进成渝城市群一体化发展战略合作备忘录》，与xx区金融局共谋合作机会；深化与x市高坪区的战略合作，在金融政策研究、疫情对行业影响等多方面进行交流探讨；对接邛崃市金融局，牵头梳理两地合作事项清单，保持长期友好联系，为两地未来合作打下坚实基础。

**金融行业工作总结范文6**

有幸加入 公司已经快2个月的时间，在这段时间里，我深深感觉到这个大家庭严谨务实的工作作风和朝气蓬勃的奋斗精神，也为自己能加入这个团队感到骄傲和自豪。在此衷心的感谢公司对我的关怀与帮助。现将我试用期的工作情况做以下总结：

>(一)初期工作(工作调研阶段)

在进入公司初期，我认真了解公司的规章制度和企业文化，熟悉公司的工作流程及日常管理。之后，在公司领导的支持下，用两周的时间对部分公司所服务的项目进行现场考察调研。以开展项目增值服务为导向，对考察项目的整体环境、业务组成、人员结构、项目特点等做细致调查，通过与各个考察项目的负责人及员工进行深入探讨确定增值服务的内容，最终形成方案并作为以后工作开展的依据。

>(二)房屋租赁工作(工作介入阶段)

房屋租赁工作是今年3月底开始交与我负责的，对我来说，这是一份初次接触的工作。由于缺乏管理经验，在此项工作开展初期走了不少弯路，造成该项工作进展缓慢。通过与领导及同事的沟通，不断完善工作方法，在房屋信息发布、客户收集、客户沟通技巧等方面进行调整与改进;截止到今天，出租房屋1间，正在洽谈中的房屋2间。

>(三)企业合作洽谈(工作介入阶段)

截止到今天，正在洽谈合作的企业共有3家，分别是： 各公司洽谈内容及进展情况如下：

洽谈内容：产品推广销售工作。

进展情况：考察调研工作已基本完成，目前已达成初步合作意向，合作方案正在制作中。

**金融行业工作总结范文7**

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。通过加大改革创新的力度，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，增幅，高于各项贷款平均增幅个百分点，全力支持了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

**金融行业工作总结范文8**

1、提升了我行社会声誉。“防范金融风险知识宣传”活动的开展，促进了金融知识进一步普及，提升了我县防范金融风险的意识，拓宽了我行金融业务等产品的营销渠道，树立了我行品牌和良好形象，获得了我县广大百姓的广泛赞誉。

2、加强了我县防范金融风险水平。通过本次活动的有效开展，全面提升了我县公众金融安全意识，提高了公众金融知识水平，积极引导客户熟练运用银行金融服务，增强了消费者信心，为社会公众营造了一种懂金融、用金融的良好氛围。同时我行也进一步了解和掌握了公众的金融需求，这对于我行在下一阶段为公众提供更优质、更有效的金融知识服务奠定了良好的基础。

3、促进了我行创新能力。通过本次与客户近距离的接触，进一步了解到客户对金融服务新的需求，针对客户需求，我行将适时调整信贷结构，创新经营模式，在贷款投放上以普惠型贷款方式满足新农业经济发展下农业、农村、农民的贷款有效需求，加大对新农村建设和农村水利建设的信贷投放，重点支持城乡一体化建设下经营情况好、市场前景优的中小企业金融服务，提升了我行在金融市场的核心竞争力。

xxxx年，以统筹疫情防控和金融业发展为主线，以实体经济纾困为抓手，努力增强产业发展后劲，全力发挥金融“输血供氧”作用，全面推动“六稳”工作、“六保”任务在基层落实。受疫情冲击后，我区金融业呈现出稳步回升态势，xxxx年实现金融业增加值xxx亿元，累计增速，对全区GDP贡献率达，金融业全口径税收亿元，区级税收亿元。全年引进金融和金融配套机构xx家。xxxx年全区各类金融机构及其衍生、配套服务机构达xxx家。拥有外资银行xx家，全市占比，外资保险xx家，全市占比。年度工作得到省、市地方金融xxx肯定，被省局评为“金融服务先进单位”“金融创新先进单位”；被市局评为“金融服务先进单位”“金融安全产业建设先进单位”。

**金融行业工作总结范文9**

根据省联社《关于开展20xx年度中小企业金融服务工作总结的通知》相关要求，现将我联社20xx年中小企业金融服务方面创新成果，分析存在的困难或问题报告如下：

>一、20xx年度中小企业服务工作情况

20xx年以来，我联社认真贯彻执行适度宽松的货币政策，在优化信贷结构的前提下努力扩大对中小企业的信贷规模，促进货币信贷合理平稳增长。至20xx年12月底各项贷款余额为281566万元，其中中小企业贷款余额为62553万元，比年初增加14622万元。有效推动小企业金融服务快速进入创新驱动、专业经营、精细管理的发展轨道。对促进全市经济增长、创造就业机会、增加居民收入、转移农村富余劳动力起到了较大作用。

（一）主要工作措施

1、搭建平台，为中小企业提供良好金融服务。一是根据上级等指导文件，科学理解适度宽松的货币政策，积极调整信贷结构，开发适合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，加强对有市场、效益好、能增加就业的中小企业的信贷支持。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。去年我们配合政府成功召开了银企洽谈会，还积极开展企业服务年活动，加大中小企业授信额度，其中，仅给予伊齐给予全年累放中小企业贷款达27260万元，中小企业贷款覆盖面和新增中小企业贷款占比明显提高。

2、扎实服务，大力扶持中小企业及优质项目。认真贯彻落实省政府《关于促进中小企业平稳健康发展的意见》。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我联社开辟“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。今年新增中小企业贷款30户，金额14622万元，有力地解决了中小企业流动资金需求。

3、结合三农，重点培育带动农民致富的龙头企业。我联社推行以“公司+农户+农信社”三位一体的合作模式，与有资金需求的广东恒福糖业集团有限公司、广东伊齐爽食品实业有限公司等涉农企业建立良好的合作关系，20xx年新增发放甘蔗、菠萝订单农业贷款900户，金额30000万元。培育了一批实力强，辐射面广，主含量高、带动能力强的“公司+基地+农户”，“公司+合作社+农户”龙头企业，带动千家万户农民增收致富。

4、突出重点，支持劳动密集型中小企业。我社按照“择优扶持，突出重点”的信贷策略，对劳动密集型企业实行倾斜政策，切实增加就业机会和农民收入。如我社向雷州市伊齐爽食品有限公司贷款1,220万元，增加农民工就业岗位200多人。投放2,180万元支持珠联和远源两家出口创汇水产品加工企业，创税利近1,000万元,解决就业人员1500多人。

（二）在开展中小企业金融服务工作中遇到的主要困难：一是由于我们农信社人才匮乏，从业人员素质偏低，加上观念陈旧，管理滞后，对服务中小企业的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神，缺乏开发专门针对中小企业贷款的金融产品的意识。二是雷州市缺乏建立起现代企业管理制度的中小企业，大多数民营企业仍然属于家族式管理模式，以亲属为纽带的管理方式，亲情高于制度，使企业管理流于形式。同时，企业核算不规范，有的根本就没有设立会计、统计、业务等核算部门及核算人员，有的虽然设立了财务岗位和人员，但核算很不规范。三是中小企业自主创新能力不强，产业升级难度较大。

四是生产经营过程中的行为不规范，如偷税逃税，违规招工、用工，故意拖欠金融机构贷款、企业货款和职工工资等问题。另外，帐顶帐、三角债、连环债等拖欠帐款的现象严重，影响了企业的进一步发展。五是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的存在，都影响了我们企业发放贷款的信心。

（三）进一步做好中小企业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，充分利用及整合我联社网点和客户资源，采取驻点营销、关系营销、定向营销等方式，辅之以系统的品牌宣传，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。

>二、20xx年中小企业金融服务工作计划及工作重点

（一）坚持“三农”信贷投入优先，加大“三农”有效投入。以支持现代农业为切入点，优先支持特色种养殖业、农产品加工、销售以及农村消费；择优扶持农产品生产和深加工龙头企业，大力支持农业产业化龙头企业延伸产业链条，辐射带动广大农民增产增收。

（二）大力扶持中小企业及优质项目。我联社准备成立中小企业贷款专营中心,有效推动小企业金融服务快速进入创新驱动、专业经营、精细管理的发展轨道。围绕中央和省里出台的一系列保增长、扩内需、调结构的政策措施，配合省里“三促进一保持”战略，我联社主动介入和重点支持社区内符合国家产业政策、国家重点支持、有自主品牌、产品科技含量高、附加值高和资信优良的中小企业，为贯彻落实省政府《关于促进中小企业平稳健康发展的意见》精神，加强政银企合作，为我市中小企业提供融资服务平台，充分考虑中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，加快了办贷时间，提高了办贷效率，开辟“中小企业贷款绿色通道”。

（三）拓宽贷款渠道，优化客户结构，大力支持“农业产业化模式。对于城区、大集镇个私企业、高效特色农业和养殖业以及农副产品购销加工业，在有效抵押手续的前提下，扩大授信额度，加大营销力度，对客户全部以授信的方式发放贷款，不但要方便客户，而且要防控风险。

（四）加大信贷支农力度，不断丰富订单农业贷款。我联社组织辖内各信农信社大力推行以“公司+农户+农信社”三位一体的合作模式，切实解决农民贷款难的问题，满足当地农民发展生产的需求。为县域“三农”经济的持续健康发展做出了巨大的贡献，进一步巩固和发挥农信社作为农村金融主力军的地位和作用。

**金融行业工作总结范文10**

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍---客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

>一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

>二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重;同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

>三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的主要是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合;其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况;并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金;必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

>四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自已的形象，做出信用社自已品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

下面我们公司明年的工作计划：

>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

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

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，增强制度执行的钢性，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最大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。

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。

**金融行业工作总结范文11**

20xx年以来，在县委县政府的坚强领导下，县金融办以完成区域性金融中心建设工作任务为目标，结合全县2383工作体系，扎实推进各项金融工作，现汇报如下：

>一、考核任务指标完成情况

(一)金融业发展水平

1、金融业增加值。截至一季度，金融业增加值亿元(增加值为季度数据)，完成任务指标亿元。

2、金融业税收。20xx年6月底，金融业税收亿元(其中国税亿元、地税亿元)完成任务目标亿元的。

(二)金融招商引资情况

1、新设或引进1家xx市以外的金融机构。引入山东琰旭股权投资基金有限公司，注册资本金3000万元，目前正在办理工商注册手续。

2、积极对接日照银行xx分行，xx分行行长已到我县实地考察，前期调研考察已完成，在我县设立分行材料已上报至总行，等待省银监局组织审批，近期日照银行将到我县选址。

3、为推进农村金融互助合作组织试点建设工作，今年4月份，组织怀仁镇第一书记、村支部书记等一行15人，赴章丘区先进农村金融互助合作组织及农民合作社进行学习考察，重点学习农民专业合作社信用互助业务相关方面的先进经验做法。我们将结合县情探索设立适合商河县农村经济发展的农村金融互助合作组织试点。

4、保险公司引入情况，截至6月底，引入保险公司商河支公司1家，引入保险代理(销售)公司8家，保险公估公司1家。

(三)资本市场发展情况

1、上市后备资源培育。目前山东力诺特种玻璃股份有限公司已从新三板摘牌，准备进入中小板，已开始前期准备工作;山东科源制药也计划新三板摘牌，进入创业板。

2、新三板挂牌。xx法瑞钠焊接器材股份有限公司新三板上市前规范化公司制改制工作已完成，目前正在更换券商，力争今年完成新三板挂牌上市工作。

3、规模企业规范化公司制改。截至6月底，完成规范化公司制企业9家，完成市下达任务指标17家的。

(四)普惠金融发展情况

1、普惠金融发展规模。截至6月底，商河县农商行资产总额亿元、山东商河汇金村镇银行资产总额亿元、商河县宏业小额贷款有限公司资产总额亿元，山东金信民间融资登记服务有限公司资产总额亿元，普惠金融资产总额亿元。地方普惠金融发展规模增长率。

2、地方金融组织新增1家。新设1家民间登记服务公司(山东金信民间融资登记服务有限公司)，目前已经完成工商注册，申报金融许可证材料在省金融办审核中。

3、地方金融组织注册资本。截至6月底，我县地方金融组织1家，商河县宏业小额贷款有限公司(注册资本8000万元)，地方金融机构注册资本规模总额亿元。

>二、20xx年上半年银行业运行情况

截至20xx年6月底，我县银行业金融机构实现税收万元(其中国税万元、地税万元)，较上年同期增加万元，增幅;人民币各项存款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;人民币各项贷款余额亿元，较去年同期增加亿元，增幅;存贷比，较去年同期增长个百分点。

税收贡献排名前三位的是：农商行(纳税总额万元、较年初增幅)，农行(纳税总额381万元、较年初增幅)，建行(纳税总额万元、较年初增幅)。

存贷比排名前三位的是：建行(存贷比，贷款构成中个人住房贷款占比)，汇金村镇银行(存贷比153%，贷款构成中实体经济贷款占比)，邮政储蓄银行(存贷比，贷款构成中实体经济贷款占比)。

对实体经济支持排名前三位的是：汇金村镇银行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农商行(贷款中支持实体经济贷款占比)、农业发展银行(贷款中支持实体经济贷款占比)。

>三、金融工作创新

(一)县域产业投资基金

与xx产业发展投资集团共同出资设立商河县域产业投资基金，总规模5亿元，首期1亿元，全部投资于我县的优质实体项目。目前基金管理公司已与7家申报项目企业进行对接，正式进入尽调阶段。

(二)企业转贷应急资金

为支持我县中小微企业发展，防范和化解企业融资债务风险，帮扶企业解决转贷应急资金困难，经县政府同意，我县成立企业转贷应急资金，并出台《商河县企业转贷应急资金管理办法(试行)》(商政办字〔20xx〕13号)。企业转贷应急资金由县财政出资500万元作为启动引导资金，引入两家社会资本参与，确保资金安全。自20xx年9月份正式运行以来已为11家企业解决还贷资金3764万元，切实解决企业还贷续贷难题。

(三)积极发展农村普惠金融

为进一步鼓励县域内银行业金融机构下沉村级设网布点，我们积极联系落实相关奖励政策，全力支持农商行农金员下沉村级，完善基础性金融服务。自20xx年8月开始，县农商行通过引入先进经验模式、建立完善管理制度和考核体系等一系列措施，取得了很好的成效，至20xx年6月末，商河县已设立农金点67家，在全县963个行政村选拔农金员候选试用人员811个，布放新型农民自助终端67台;农金员揽存余额亿元，协助营销小额贷款265户、1650万元，办理银行卡680张，办理电子银行330户。实现了基础金融不出村、综合金融不出镇，切实解决金融最后一公里问题。

>四、下一步工作措施及打算

结合20xx年考核任务和县域实际情况，我们立足丰富金融业态、服务实体经济、发展资本市场、重视金融生态环境建设，多重探索一条经济欠发达地区的金融发展之路。

(一)丰富金融业态、支持金融机构做大做强

1、加大金融招商力度，力争日照银行今年来我县设立支行;同时跟进山东金信民登金融牌照审批进度;探索设立民间资本管理公司、典当行等地方金融组织;目前，民资公司正在搭建股东架构，典当行正在积极招商。

2、出台县域银行业、保险业金融机构绩效综合评价办法，对县域经济发展贡献较大的银行给予政策倾斜，支持现有金融机构做大做强。

**金融行业工作总结范文12**

今年以来，我区根据政府工作目标要求，结合《20xx年区金融工作要点》的精神，积极推进银企合作，优化提升金融服务水平，为区域经济金融发展创造良好互动平台，锡山金融市场呈现良好的发展态势。止12月末，全区人民币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长％。各项贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长％，同比多增亿元。其中：中长期贷款余额亿元，较年初增加亿元，增长％，同比多增亿元；同时，驻区各银行积极通过业务品种、金融产品、收益渠道多元化来调整盈利结构，大力发展中间业务，盈利能力进一步增强。止12月末，我区国有四大国有银行本外币业务实现利润亿元，平均增幅在20％以上。各金融机构存贷比持续上升，全区存贷比为％，较年初提高六个百分点。20xx年我主要工作体现以下方面：

>一、加强与金融机构的联络、沟通、协作。

1、加强金融经济的信息互通。区金融办依每月及时把锡山的经济发展及企业的动态信息情况以及我区年销售1亿以下的中小企业基本情况及时向银行传递，以供银行发展信贷业务作参考性的基础资料；同时积极为银企合作发展做好银行与企业的沟通工作，给予相关银行必要的支持与帮助，极大地改善和提升我区金融环境。

2、组织驻区行长联席会议。为充分发挥每季一次的行长联席会议作用，做好银、政、企的合作对接，一是向各银行通报全区经济运行情况，并把有融资需求的企业以及我区拟上市改制的企业名单向各银行作了推荐介绍；二是共商《区20xx年度金融工作要点》的主要工作。三是积极把我区投资项目及进展情况积极提供给各银行。

>二、银政企合作机制有效加强。

1、银企对接活动取得实效。今年以来，针对当前企业急需融资的问题，区金融办牵头建立企业融资联动机制，形成条块结合、快速反映、即时协调解决单个企业融资困难的绿色通道，建立了企业融资服务工作机制，搭建起“银政企”合作的新平台。积极组织开展了一系列金融推介授信活动，进一步促进银企合作，今年以来，分三批累计为37家企业落实新增授信13、762亿元：

第一批：为无锡圣贝尔机电有限公司等4户“三有一缺”（有市场、有效益、有信誉、缺资金）中小企业三月初解决落实新增授信1、1亿元。

第二批：三月份在了解到大东格雷工程技术有限公司等13家急需融资的中小企业、重点企业（项目）后，区金融办通过多方沟通衔接，有效解决无锡东方国际轻纺集团市场经营管理有限公司等5户企业的资金需求，落实新增授信金额亿元。

第三批：在前两次的基础上，再次对我区企业融资需求情况进行了认真的摸底调查，并向中国人民银行无锡市中心支行推介了40家“三有一缺”企业，经过市区14家金融机构的实地调查和信贷审查，其中，无锡力扬纤维有限公司等28家企业于九月底获得了银行亿元的授信额度。

2、“银政农”共建活动深入推进。为解决我区“三农”发展资金难题，提高金融支农的创新能力。根据驻区农业银行、锡州农商行及邮政储蓄银行推行小额、简便的涉农信贷特点，我区农办、发改局、农林局和上述三家银行积极推行“银政农”共建活动，把我区有融资需求的农业企业、农民专业合作社、种养殖户的.名单进行了调查摸底。排查出我区有融资需求的农民专业合作社6家，农业企业5家，种养殖户53家，并向银行作了积极的推介。目前，共有4家农民专业合作社，家农业企业，家种养殖户与锡州农商行达成了贷款意向1411万元。其中：羊尖镇水产专业合作社50万、绿羊花卉苗木专业合作社500万、严家桥水产专业合作社100万、新峰苗木专业合作社100万、绿羊温泉农场500万、绿羊园林有限公司100万、羊尖花卉园艺场50万、虾蟹养殖专业户5万、水产养殖专业户3万、蔬菜养殖专业户3万。农业银行向东亭农户发放惠农卡5000余张，邮政储蓄银行发放农业贷款500万元。

>三、企业信贷危机协调机制有效构建。

1、动态掌握我区授信企业的信贷综合情况。为真实反映我区信贷企业的综合情况，区金融办加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区授信企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。

2、建立金融风险监测预警联络员周报制度。为切实维护地区经济和金融稳定，建立了金融风险监测预警联络员周报制度，由开发区、各镇（街道）对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。

3、做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。协调神羊集团贷款事宜。对神羊集团及下属贷款企业提出暂停付息的申请，我区加强与市金融办、银监会、人民银行以及债权银行的协调沟通，配合牵头银行组织神羊集团及其关联企业债权银行协调会议，充分商讨神羊集团目前面临的市场、资金和债务问题，为其他企业重组和恢复生产赢得时间，为下一阶段工作奠定基础。协调明特化纤贷款担保事宜。我区自6月份接到华夏银行恳请锡山区人民政府协调“无锡市中亿化纤有限公司”银行贷款外部担保的函后，区金融办积极做好协调工作，加强与市银监局、相关镇政府、信贷企业、关联企业、担保企业等的沟通协调，取得了较为圆满的成效。同时，对双益纺织因受明特担保影响贷款被压缩，影响了企业正常生产，及时向市银监分局协调交流，由银监分局出面做好农业银行和中信银行的工作，使双益纺织的贷款维持现状而不受压缩。通过总结我区神羊集团、明特化纤集团财务危机经验，建立了企业信贷突发事件预警及应急处置机制，明确了处理信贷突发事件的责任主体、程序和措施等，为实现区域金融安全提供机制保障。

>四、农村小额贷款试点工作进展顺利。

由我区红豆集团作为牵头股东组建的阿福小额贷款公司自4月份正式开业运营以来，已累计发放贷款亿元，其中小企业贷款亿元，农户及农业经济组织贷款4575万元。另外，根据省、市金融工作办公室根据小额贷款试点工作安排，我区雅迪科技有限公司顺利通过市农村小额贷款组织试点工作领导小组成员单位的严格评标，于九月份中标组建我区小额贷款公司的资格，经上报省农村小额贷款组织试点工作领导小组办公室审核通过，于十一月三日正式批复同意筹建无锡市锡山裕民农村小额贷款有限公司，经一个多月的筹备，12月份已通过省金融的开业验收，至此，我区农村小额贷款公司增至2家。另外，我区东方钢材城也通过评标，上报省金融办审核报批通过，正在筹建中。

>五、加强对金融政策的推介宣传。

前期主要针对担保业务方面的有关政策、农村金融组织机构的组建（如小额贷款公司、财务公司、典当等）相关的组织优惠政策和业务上的税收优惠政策进行的收集归类，并加强与这些机构的对接。

同时，根据近期无锡市出台《关于帮助企业解决续贷过程中暂时性资金困难的意见》，以解决中小企业续贷过程中出现的“资金真空”难题，被称为“过桥资金”。以及无锡人行今年初动员各商业银行研究、制定并报请市政府出台相关规定，大幅降低相关收费标准，通过公推票选方式，确定16家企业房地产评估报告通用评估机构。今后这些通用评估机构所出具的评估报告，将被锡城所有银行认可的相关精神通过各种渠道向基层进行宣传。

20xx年工作计划：

1、继续深化银企合作机制。力争年内贷款不低于去年水平，存贷比达到全市平均水平。为确保上述任务完成，年底将组织对全区企业（特别是中小企业）20xx年的融资需求全面调查摸底，为开展多层次、多批次银行与企业“点对点”对接活动提供依据，切实缓解我区中小企业融资难问题。力争20xx年存贷比水平不低于全市平均水平。

2、加大对农村小额贷款公司的业务指导。加强对阿福小贷公司监管，督促落实好农机贷款，强化为农服务意识。指导裕民小贷公司做好各项筹建运营工作，力争在20xx年春节前开业。继续加大我区小贷公司的申报力度，争取20xx年能再成立2—3家小贷公司。

3、建立健全多层次的农村信贷担保体系。在各镇确定家担保机构作为农业贷款担保机构的基础上，也可由各镇提供部分担保资金为本镇中小企业和农业贷款提供担保，为金融机构发放涉农贷款提供担保支持。同时，协调金融机构加强与涉农担保机构的业务合作。

4、继续健全金融风险防范体系。一是要掌握全区信贷企业的综合情况。加强与银行之间的信息沟通，每个季度对我区信贷企业的信贷情况及时进行汇总，全面掌握情况。对我区部分经营状况不稳定的信贷企业加强预警，重点关注。二是继续做好金融风险监测预警联络员周报制度。对开发区、各镇（街道）对辖区内可能或已经出现并引发区域金融运行不稳定的有关事项，包括企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损引发群体性投诉等情况，密切监控并及时汇总上报，力求在第一时间掌握动态情况，积极采取措施。三是加强与市金融办、银监会、人民银行以及债权银行的沟通协调，做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。

**金融行业工作总结范文13**

时间过得飞快，转瞬我来公司已经半年，就要度过毕业后的第一个新年了。而在过去的半年，虽然已经初步形成了较为完整的分析框架，但不足也是明显存在的，回顾一下，我感觉自己还需要在以下方面进行提高。

1：取长补短，吸取百家之长

作为一个年轻的分析师，过早的形成分析框架是优势也是劣势，优势是在分析行情的时候有比较明确的思路，不会无从下手，劣势是容易把自己固定住，难以吸收新的东西。若分析框架存在重大缺陷，分析结果的胜算将会很低。在今后的工作中，我将试着尝试各种分析理念和分析指标，不断的完善自己的分析框架。

2：全品种关注，金融市场的联动性

金融市场是一个统一的整体，品种之间具有联动性。一波升势来临时，即使基本面很差的品种也可能会有不小的涨幅，同样，一波跌势来临时，基本面很强的品种也可能会下跌。作为一个分析师，单单盯住自己分析的品种就可能对整个市场的强弱格局缺乏必要的敏感性。自己虽然现在已经对全品种走势有所关注，但做得还不够，还不能及时地发现整个市场的强弱情况，今后我会在这方面继续努力。

3：忘掉自己，一切从市场出发

分析都是根据过去的事情对未来可能的结果做出判断，但在未来条件发生变化时，未来的结果就要做出调整。自己在这方面的掌控还不到位，如果市场走势与自己的判断差别太大的话，往往会手足无措。分析不是目的，目的是指导交易获得收益。如果自己的分析结果与市场走势相背，那就忘掉它，从市场出发进行调整，市场为王，适应市场的人才能获利。我今后需要在这方面勤加修炼，根据市场情况及时地调整。

4：从操作的角度理解交易

虽然盯了半年的盘，但目前仍对很多走势琢磨不透。不过有一点肯定的是，比较重大的行情往往与资金的参与有关，而资金的操作思路决定了行情的走势。如果能对主力资金的`操作思路比较熟稔，无疑将提高操作的胜算。今后，我仍将保持对盘面的高度敏感性，力求能及早地捕捉到资金的异动。

**金融行业工作总结范文14**

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XXXX。08亿元，同比增长XXX。83%，本外币贷款余额XXXX。49亿元，同比增长X。97%，存贷款增速XX。05%，相较全市存贷款增速5、92%高出8、13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XX。38亿元，比年初下降1、16亿元，同比下降XXX。89%，不良率为XX。18%，比年初下降0、3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20xx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1、67亿元，使用政府应急转贷资金共73笔，5、85亿元。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20xx年度银行业绩考评工作和20xx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。

>（三）深化地方金融组织发展，加快提质增效建设。

一是推动瓯海恒隆小贷公司顺利完成首期XXXX万股优先股的发行工作，这是我区“金改”以来，积极探索小贷公司可持续发展途径的又一创新举措，有效拓宽了小贷公司的融资渠道，以便更好的服务小微企业和三农。

二是引导小贷公司设立支农支小服务站，目前，恒隆小额贷款公司已有意向在潘桥街道设立服务站，预计8月初开业，这将有利于小贷公司业务的拓展。

三是做好小贷公司股权转让的初审转报工作，协助其通过股权转让优化内部股东结构，使之能更加长远良性发展。

四是积极与区工商局对接，帮助瓯海恒隆小贷公司成功完成了动产抵押登记备案，顺利发放了首笔动产抵押登记贷款，有效解决了小微企业无房产抵押担保的融资困境。

五是鼓励小贷公司再次创新贷款模式，成功推出针对工薪阶层、采用等额等息还款方式的“小额信誉卡”，顺利发放首笔30万元以下的消费性贷款。

六是做好小贷公司税收返还、风险补偿金等审核和申报工作，有效地激励和引导了小贷公司支持“三农”和小微企业发展，有助于我区小贷公司建立风险防控机制、增强合规经营能力。

七是深化社会信用改革协助中新力合进行征信服务产品的推广和宣传，并做好业务指导工作，通过APP的应用平台，全面推进社会信用体系建设。

>（四）继续推动企业股改，发展多层次资本市场。

一是深入走访调研。我办工作小组共走访企业40多家，宣讲建立现代企业制度的重要性和企业股份制改造的优惠政策，挖掘辖区内意向股改企业，对股改意愿企业实行跟踪服务。

二是加强沟通协作。进一步开辟“绿色通道”，协调企业与各职能部门股改过程中在税收、土地、资质等方面遇到的问题，积极提供便利，优先审批发证，切实加速企业股改的进程。

三是加大宣传力度。1月27日区政府召开资本市场推进会，部署我区股改工作。4月2日，区金融工作会议厉书记作了重要讲话。5月22日召开镇街股改工作会议，专题研究部署。同时我办开展股改三月攻坚活动。截止20xx年6月中旬，瓯海区新增股份有限公司3家，XX创新砂浆科技股份有限公司挂牌浙交所成长板，浙江伟明环保股份有限公司IPO在上海证券交易所主板上市。东经控股、元本检测2家企业已签订中介协议合同，正在开展挂牌全国中小企业股份转让系统工作。此外，我办牵头积极开展浙商资本回归工作，在区委区府召开的招商双月攻坚活动大会表态发言。至六月底我办率先完成浙商资本回归6、41亿元。

>（五）监管机制日益完善，切实防范地方金融风险。

一是开展地方金融组织常态管理。完善农村资金互助会等11类民间金融组织基础数据，开展民间组织非现场数据的日常管理和动态监督。上半年，新增22家投资类地方金融组织机构数据信息录入非现场监管系统，完成小额贷款公司20xx年度监管评级2家。通过考核和信用评级结果运用，引导小贷公司积极支持小微企业和“三农”发展。对增阳农村资金互助会、瓯融达金融信息服务企业、陕西贵金属交易所梧田办事处等企业进行现场检查，提出整改意见并督促整改落实。

二是强化金融监管执法工作。进一步界定监管对象，理顺现有金融监管制度，完善监管基础和执法流程，对违反条例规定按照规定、程序进行处罚。上半年开展了二次专项行动：一是对辖区6家农村资金互助会开展清理排查及分类规范检查。二是3月下旬至4月上旬对辖区内农村资金互助会、金融信息服务企业（P2P网络借贷平台）、非融资性担保公司、投资管理（咨询）公司、股权投资公司以及小贷公司等40多家地方金融企业进行专项检查，对发现的风险隐患进行了清理规范，强化了防范和处置非法集资风险的长效机制。

三是推进民间资本阳光化。深入贯彻宣传《XX市民间融资管理条例》，多层次多形式宣传条例。开展XX金改三周年系列宣传活动。举办“瓯海讲坛”，邀请专家讲座《当前中国宏观经济金融形势及政策走向》；开展瓯海金改三周年巡回图片展；组织金融服务进社区活动，《XX日报》专版报道我区金改成果。完善民间借贷备案台帐，参与区地税纳税人学校企业民间借贷备案。截止目前，上报XX指数”数据182条，完成民间借贷备案7、6亿元，确保时间过半，任务过半。

今年上半年，我办认真贯彻落实党风廉政责任制，切实履行好党组书记是党风廉政建设第一责任人、其他班子成员是主要责任人的“一岗双责”制，经常开展正风肃纪、警示教育、谈心交心等活动党组书记亲自上党课。同时根据区委统一部署，积极开展“三严三实”活动，出台了金融办践行“三严三实”要求“十个一”行动计划，进一步营造风清气正、力争上游的良好工作氛围。

>三、下一步工作思路

>（一）守土有责，严防行业性风险发生。

以行业主管单位牵头，区处置办提供技术支持，各相关部门密切配合，确保不发生行业性金融风险，维护社会稳定。解放思想，司法协调有所突破。大胆实践诉讼调解衔接工作机制，为企业开展司法保护提供新思路。打击逃废，净化社会风气。广泛征求线索，通过几个典型案例，对社会上逃债失信的行为狠狠予以打击。加快进度，保证市区重点风险企业年内处置完成。

>（二）围绕考核任务，推进地方金融组织发展。

一是做好恒隆小额贷款公司支农支小服务站设立的前期审批报备工作，协助做好开业筹备工作，弥补微金融的短板，提升小贷公司自身的发展空间；二是鼓励小贷公司业务创新，提高贷款资金周转率，提升小贷公司业务规模空间；三是落实小贷公司税收返还和风险补偿资金政策，兑现税收返还资金，调动小贷公司支农支小的积极性；四是协助做好侨乡花卉专业合作社资金互助会增资至一个亿的申报工作，将与区委农办一同加大与上级部门沟通协调力度，争取早日获批上调额度，促进农村资金互助会的良性长远发展。

>（三）围绕金改重点，推动政府信用机制建设。

一是做好小额贷款保证保险的宣传和推广工作，通过走访试点银行、保险公司、乡镇企业等方式，争取业务落地；二是做好信保基金的推广工作，积极鼓励中新力合参与中小企业信用保证基金运作，参与我市的信用体系建设，对企业信用进行调查并出具信用报告；三是做好中新力合征信服务公司的后期业务开展工作，在上半年中新力合公司完成人才引进、产品设计发布等一系列内部调整的基础上，我办将全力配合其业务的市场推广工作，发挥其自身集团涉及多个金融领域的自身优势做好业务的推广应用。

>（四）围绕金融机构，加大金融系统服务力度。

一是正式出台20xx年银行业业绩考评办法，完善激励机制，引导金融机构加大对我区实体经济的信贷支持力度；二是完善季度工作例会制度，加强金融机构的沟通交流，及时了解银行、证券、保险的工作诉求；三是完善金融机构统计报送制度，确保数据能及时有效地反映全区金融业现状。

>（五）继续建设区优质企业项目库。

一是建设瓯海区优质企业项目库，动员各镇街、开发区、区属部门参与的项目库的建设中来，联络瓯海区内创新型、科技型企业，填报瓯海区优质企业项目库情况表，广泛征集项目，严格把关、经过认真筛选、论证，努力建设“瓯海百强项目”。二是金融办慎重筛选、联系风险投资、基金管理等公司，促进优质项目与省内外资金的直接对接洽谈，为“瓯海百强项目”摆脱单打独斗的局面，注入新的动力，加快建设发展，用优质项目拉动全区经济快速增长。

>（六）加快华盖基金项目落地。

华盖基金项目总投资2、5亿元，目前前期7500万元资金已经到位，占总资金30%。下一步工作任务一是紧盯基金项目进度，掌握最新信息，帮助协调遇到的问题和困难，加快推动项目进度。二是引导华盖基金投资项目落地瓯海。通过掌握基金最新的信息，提前介入，提前引导，提前汇报，在投资项目选址落地的过程中，掌握先机，沟通相关部门，提供最优服务，争取更多的项目资金落地瓯海。三是推动华盖基金与我区优秀项目对接。充分利用华盖基金在我区发起的天然优势，积极建设项目库的同时，努力将两方对接起来，寻找合作的契机，争取资金落地和项目投资落实。

>（七）推进监管工作法制化、常态化。

一是加强金融执法宣传，提高金融执法质量。开展民间借贷强制备案，积极做好《XX市民间融资管理条例》的贯彻落实。实行民间借贷备案制度，完成备案登记15亿。对违反条例规定按照规定、程序进行处罚，提高加强《XX市民间融资管理条例》执行力，形成执法样本。二是开展地方金融组织现场检查。加强对小额贷款公司、民间资本管理公司的重点监测。加强对P2P、典当行、农村资金互助会、非融资性担保公司、融资性担保公司、寄售行、投资咨询公司的一般检测，维护金融稳定和发展。三是提高“XX指数”数据采集质量。对25个“XX指数”监测点进行指导，安排专人负责数据采集汇总，规范做好“XX指数”监测点的数据采集工作。

20xx年时间已过半，虽然上半年的工作取得一定成效，但离目标、离工作进度还有一定差距，特别是一些重点难点工作，进展缓慢，开展的还不十分理想。下半年，我们以争年度考核优秀为目标，以“三严三实”为载体，通过抓纪律转作风优环境等措施，进一步树立机关干部的团队意识、拼搏精神，努力攻克各个难点，正视工作时间节点，确保圆满完成全年各项工作任务。

**金融行业工作总结范文15**

XX年是我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

>一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

>二、全方位拓展业务市场，促进银行发展</s

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！