# 产业园金融工作总结(共24篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-04-20

*产业园金融工作总结1>一、行政工作。试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料;协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会...*

**产业园金融工作总结1**

>一、行政工作。

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料;协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会;配合集合公司开展了两次公司招聘;参与了两次南京培训;协助领导解决了公司装修的遗留问题;并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

>二、风控工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

**产业园金融工作总结2**

现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。

先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩，20\_\_年\_月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反\_培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20\_\_年\_月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。

到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20\_\_年\_月\_日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽责尽职。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20\_\_年\_月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。

一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20\_\_年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

**产业园金融工作总结3**

xx银行辖内设立营业网点x个，其中：农村网点x个，城区网点x个，从业人员x人。根据银监局相关要求，我行对辖内基础金融“村村通”服务情况进行了调查，现汇报如下：

>一、基本情况

截止9月末，我行在辖内x个网点共布放自助取款机x台、存取款一体机x台；布放POS机x台，其他机具x台，其中：助农取款服务机具x台，自助机具到村覆盖率x%，累计办理查询、存取款及转账业务x余万笔。全行累计发行福祥卡x万张，拓展手机银行用户x户，网上银行用户x户，累计办理各项查询、转账、缴费业务x余万笔。累计代理发放各项涉农补贴x万笔、金额x万元。

>二、主要做法

（一）领导重视，统筹安排

作为服务农村金融的主力军，xx银行坚持“改制不改向、更名不改姓”，始终坚持立足农村、支持农业、服务农业的“三农”服务理念，董事会下设成立了专门的三农发展规划委员会，统筹安排农村金融服务工作。

（二）开展宣传，稳步推进

近年来，我行先后开展了送金融知识下乡宣传活动x场、手机银行业务推广宣传x次、金融知识进校园专题活动x次；举办了

“xx杯”xx比赛、xx走进x银行、xxx有礼助学活动等宣传x场；在x个营业网点布放宣传展台x份、业务宣传资料x余份，对辖内基础金融服务进行了广泛宣传和推广。

（三）合理规划，拓展服务

年初，我行就对辖内布放自助设备及自助机具进行了合理规划，对金融服务空白区域及部分农村网点布放自助机具情况进行了摸底统计。截止9月末，我行在xx社区、xx园区增设自助银行x个，计划布放自助存取款机具x台，在各近郊农村网点增加在行式自助取款机x台，可为辖内x万余户农户提供方便快捷的金融服务。

>三、存在不足

（一）农村基础金融服务仍有空白区域。农村基础金融服务是一项综合性的工作，涉及到多方面要规划、推动、落实。目前我行辖内仍有xx、xx、xx乡镇未设立营业网点。

（二）业务宣传力度有待进一步加强。作为全市网点最多的金融机构，我行在业务宣传上做了大量工作，但仍有部分村组未覆盖到，今后我行将进一步加强进村入户的业务宣传。

（三）普惠金融服务能力有待进一步提升。改制后的x银行，开展普惠金融的责任更大，我行在辖内推行了x卡、手机银行等新业务新产品，在此基础上，将推出xx、xx等产品，进一步丰富金融产品服务普惠金融。

**产业园金融工作总结4**

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！

**产业园金融工作总结5**

XX年已经过去，回首这一年的工作，只觉得时间过的太快。在支行领导班子的正确领导、各部门领导的亲自带动下及同志们的努力下，融汇支行取得了可喜的成绩，我做为融汇支行公司业务部的一员，伴随着支行公司业务的不断突破，自身在工作业绩和业务能力上也取得了一定的进步。在工作中也发现了不少自身存在的缺点和毛病，并努力的正在将其逐步改正。为了更好的总结经验、教训，继续鼓足干劲做好20XX年的工作，特做如下总结：

>1、这一年中取得的成绩及进步

刚刚过去的20XX年，我经历了人生中很多个 第一次 ：第一次单位搬迁、第一次工作单位变动、第一次赴浙江大学学习、第一次成功营销单笔过亿元贷款、第一次创造支行公司业务开门红、第一次收取大额中间业务收入、第一次实现年新增日均存款约3000万元、第一次成功营销客户采取100%保证金银承方式结算、第一次联动营销个贷业务实现当年新增近5000万元、第一次实现年新增利息收入过千万、第一次在年终结算日12月31日发放贷款、第一次实现在取得审批部批复当日完成全部流程发放贷款。这太多的 第一次 构成了我的20XX年。

年初，我当时所在的顺通支行实行整体搬迁，于1月18日迁入帝王花园。这是我自1995年入建行工作以来的第一次单位搬家。繁忙的的搬迁之后，由于前期艰苦营销的积累，我成功的接连发放二笔纯新增贷款，总金额亿元。成功实现前所未有的顺通支行公司业务 开门红 ，其中金基置业公司单笔贷款1亿元，是支行历史上最大的一笔贷款，并一次性收取中间业务收入270万元，其实对于很多支行而言，这些成绩很微不足道，但对于公司业务多年来停滞不前的顺通支行来说，是十分难能可贵的，这些成绩也都是支行历史上的第一次。

因为当时支行公司业务多年未做过，所以业务的每一个步骤都相当于是开拓性的，都要耗费几倍于正常的时间和精力，当时支行公司部刚刚恢复，只有我一名老客户经理，遇到业务问题只能我一个人分析解决。这些成绩的取得，我的确经历了艰辛而近于痛苦的努力。正当我准备在接下来的日子里分享上述开门红成果的时候，我经历了人生的第一次单位调动。响应省行号召，融汇支行对顺通支行兼并，我调到融汇支行作，这是自大学毕业十五年以来的第一次单位变动，我对能有幸加入到融汇支行这样的先进集体而倍感鼓舞，同时也感受到了巨大的压力。因支行合并，绩效考核办法不同，我在业绩回报方面失去了很多，曾经有一段时间心理上承受了巨大的考验，但经过了一段时间的自我调节，正确的调整了自己的心态，决定彻底忘记在顺通支行的经营成果，不再计较收入上的得失，一切从零开始，重新用自己的努力创造最好的业绩和美好的明天。

在刚到融汇支行的那段日子里，因为我是原顺通支行公司业务部唯一到融汇支行的老客户经理，对顺通支行的很多老贷款户及结算户比较了解，所以理所当然的承担起了象各个部门介绍情况的额外工作及客户的稳定工作。个贷方面，因为我曾经在个贷部工作多年，并且也是唯一到融汇支行的老个贷客户经理，所以也承担了较多的对接工作，也曾因此被人误解，但我还是本着为支行业务大局着想的心理，欣然的接受了这些工作。

接下来在融汇支行公司部的日子里，我最大的感受就是同事们的工作热情和部门领导精通的业务指导能力，部门领导们都有着高人一筹的业务能力，遇到问题总能够主动帮助分析解决，让我这个以前在顺通从来不服上级的所谓业务高手真的从心底佩服他们。在这里没有一下班就回家的人，每天晚上五点钟的下班音乐没有人听得到。受这样一种氛围的感染，我也把全部精力投入到工作中，主动说服金基置业公司以100%保证金银行承兑汇票方式支付工程款1600万元，增加了我行存款及中间业务收入，也增加也企业的收入，实现了银企 双赢 。在存款新增方面，实现了日均新增约3000多万元。纯新增贷款利息收入超千万元。并申报辽宁北方广播电视公司授信增加到5000万元，为将来全面营销这一重要潜力客户打好了坚实的基础。

联动营销方面，继续发扬我在营销楼盘方面的优势，在已经累计为支行贡献了约2亿元优良个贷的基础上(占顺通支行全部正常类贷款的约50%)，继续为支行房贷部推荐优质的 西堤国际 楼盘，累计发放个人住房贷款5000多万元。这些贷款每年可为建行带来1000多万元的利息收入及大量的相关业务收入。

其实，能取得么多 第一次 的突破，并不是我一个人的成绩，比如在年终结算日12月31日，客户辽宁北方广播电视公司急需流动资金，支行公司业务全流程人员从主管行长到部门正、副经理再到其它客户经理急客户所急，开通 绿色通道 ，调动全科力量，完成了早上取得审批部批复，当日走完业务申请、合同申请、指标核准、到企业签字盖章等流程，实现当日贷款到帐的 神话 。这完全是由于全公司部以至全行各部门密切配合共同努力的结果，成绩应该归功于集体，我为亲身见证了这么多的 第一次 而感到荣幸。

>2、缺点及毛病

实事求是的讲，我在工作中存在着明显的缺点和毛病。

在工作方面，营销意识有待加强，从近期的国美电器被其它支行强行 霸占 一事，我反思了很多。因现在建行clpm流程设置问题，谁抢占了管户权，谁将占有主动。这件事情还说明我在工作中，存在办事慢的习惯，其实我这人的性格就很慢，这是多年养成的习惯，今后在营销新客户方面一定要提高效率。

在日常与领导、同事、其它部门的沟通中，存在说话过于直率、不注意方法的问题，容易引起误解。有时不能够虚心接受领导的指导和建议，过于坚持自己的观点。在意识到上述缺点之后，我已经进行了改正，今后将在这些方面继续改进，以促进业务的开展。

在自身约束方面，不重视支行组织的考试，存在六七十分万岁的心理，今后一定要全面做好支行的每一项工作部署，在各项考试、考核中争取最好的名次。

在业务方面，要加强业务学习，减少、杜绝差错的发生。

在其它方面，存在参加集体活动过少、业余时间与同事们交往少等缺点，今后我会多参加团队集体活动，多与同事们交往，增加彼此了解，多向先进同事学习，以利于更好的开展业务工作。

**产业园金融工作总结6**

x年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，x支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将x年度工作总结如下：

>一、x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x万元，比年初净增x万元，比去年同期多增x万元，完成市分行全年考核计划的x%，旬均净增达x万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达x万元，月均达x万元，同比净增x万元，金融机构往来收入x万元，同比增加x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x万元，比年初净投放x万元。其中：私营企业及个体贷款x万元，比年初下降x万元；公司类贷款x万元，比年初增x万元。

三是代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入x万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费x万元，同比增x万元；代理财产保险x万元，同比增x万元；实现手续费收入x万元，同比增x万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金x万元，累计代销国债x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x万元，其中：清收本金利息x万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产x万元，完成全年任务的X%；保全x万元，完成全年任务X%。年末不良资产余额x万元，占比为x%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降x万元，不良贷款占比率比去年末下降x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x万元，占总收入的x%，同比增x万元，提高X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x万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息x万元，不良贷款清收利息x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x万元，同比减亏x万元，剔除消化x年前应收利息x万元、抵债资产处置损失x万元，经营利润达x万元，超计划x万元，同比增盈x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，营业部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。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

>二、主要做法

㈠强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。一是统一思想早行动。x年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。一季度各项存款比年初净增xX万元，为全年存款增长打下基础。二是把握重点，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达x万元，吸收养老统筹存款x余万元。三是抓重点客户的维护。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断x城区、x镇等重要存款市场。突出农行品牌优势，实现规模效应。x年x城区、x分理处存款净增x万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。六是突出抓农行形象宣传，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树，客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以x镇为中心，以周边xxx等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入x万元，比去年同期增收x万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

㈡适度营销资产业务，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户。x年末私营企业及个人生产经营贷款仅x万元，比年初下降x万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。二是以寻求信贷管理制度要求和企业经营发展需要的切合点为突破口，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业x有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请x万元用信规模，并在四季度注入流动资金x万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合x行实际的资产业务发展之路。三是加强到逾期贷款的监控管理，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

㈢强化清收盘活工作，多法并举，清收盘活取得阶段性成果。一是统一认识，明确思路。针对我行不良资产占比高，任务重，清收空间小，人员少，信用环境特别恶劣的实现状况，支行将清收盘活工作当作“生命工程”来抓，建立了由一把手行长全盘抓，分管行长具体抓，清收盘活部专门抓，其他部门协助抓的格局。二是在不良资产垂直专业管理的格局下，适时推出辅助性奖惩办法，以全行之力狠抓清收盘活工作。对清收盘活实行实时监测，定期通报，明确清收奖励的原则、对象和范围，设立清收盘活专项奖，对清收人员实行“下不保底，上不封顶”的奖励方式。三是继续实施行长挂点清收盘活制、专管行长负责制、清收盘活工作问责督办制。对支行出面协商签定的协议，承办人员及时做好后续工作，实施定期问责，通报结果，督促落实到位。基本上做到了“四定三包”即定目标、定时间、定措施、定奖惩，包落实、包管理、包清收的责任制，从整体上提高了清收盘活的工作效率。四是加大对抵债资产的处置和管理。今年支行成功处置抵债资产5笔，处置抵债资产金额x万元，处置成交金额x万元，资产处置率达100%。在处置抵债资产过程中，按照收益最大化损失最小化的要求，对抵债资产的处置全过程进行阳光操作，处置成交价高出审批处置价格的6%，使抵债资产损失降到了最低限度。五是用足用活清收政策松紧尺度。在实际操作中，我行准确把握政策原则，综合运用以资抵债、表外息减免、核销呆账等各项政策，充分发挥政策的积极作用，尽最大可能带动不良贷款本息的清收。如对x、x厂的不良贷款清收中，我行清收人员发扬“咬定青山不放松”锲而不舍的精神，对企业据理力争，多次上门，多方沟通，用足政策，终于清收回x贷款本息x万元，x厂贷款本金x万元。六是进一步强化风险资产管理和维权保全工作。对企业及时签发到、逾期贷款催收，要求借款人在通知书上签字、盖章，予以确认，使诉讼时效得以延续，对拒不签字的借款人请第三人在场作证形成书面记录，还通过公证机构派员参与的方式，由公证人员出具证书，确保时效的合法性及信贷资产的安全性。全年清收本金利息x万元，处置抵债资产x万元，不良资产总额下降x万元，占比下降x个百分点。

㈣大力发展中间业务，逐步提高中间业务收入财务贡献率。全行中间业务收入x万元，同比增x万元，占总收入X%，提高X个百分点，为完成财务指标作出了贡献，中间业务已成为减亏增效有效途径之一。一是加快发展保险代理业务。把保险代理业务作为业务主打产品，实施系统营销，突出抓好柜面保险代理以及抵押财产法人、个人贷款客户保险保险资源的开发。二是认真开展“六到位”工作。即“抓好认识到位，人员到位，任务到位，激励办法到位，员工培训到位，特色宣传到位”。三是建立完善保险代理业务考核激励机制。即按保险收入1：1视同存款考核；手续费收入严格按比例兑现到个人；对外出展业代理财险部分按2%标准增加营销费用。四是强化银行卡的，保持银行卡良好发展势头。紧紧围绕市场营销、全面收费、专业化经营三项重点开展工作，努力促进卡业务由数量扩张型向质量效益型转变。银行卡业务收入迅速增长，全年手续费收入x万元，同比增x万元。

>三、保障措施

㈠加强会计基础管理，扎实抓好“内控制度落实年”活动。x年是“制度落实年”。一是以财务会计基础管理为重点，认真实施基础管理建设工程。在统一、规范制度和作业流程、完善岗位制约机制的前提下，把主要精力集中到抓制度落实上，严厉查处违章操作行为。抓好对重点部门、重点环节、重点岗位的风险控制和防范。结合近年来内外检查中发现的问题，有针对性做好薄弱环节的整改工作。高度重视现有条件下和业务创新过程中的制度约束，坚持制度先行的原则，加强计算机安全体系及与之相关联的新兴业务制度建设，努力控制操作风险。二是支行财会监管员每月对各网点进行一次财会质量检查，对检查要有记录、有通报、有措施、有奖惩。检查面达100%，发监管通报X期。三是增强各网点坐班主任和一线操作员的自律监管意识，前移监管重心，增强责任约束，不断提高管理水平。把常规检查与专项检查结合起来，加强对财务收支、支付结算、往来账务、库存现金等重点项目、重要环节的监控，有效回避财会风险。

㈡深入贯彻落实信贷新规则，强化贷后管理，坚决控制新的信贷资产风险。规范管理始终是加快发展的基础和前提，尤其是基于信贷资产质量差的历史背景和农业银行改制上市的迫切要求下，资产业务拓展必须更偏于风险防范。信贷新规则是信贷管理的纲领性文件，必须不折不扣实施到位。一是严格信贷准入管理。信贷准入管理必须坚持统一标准、统一口径，严禁降低客户准入条件，做到宁缺勿滥，确保信贷资源有效配置。二是严格授权管理制度，规范操作流程，严格执行审贷分离、平行制约等制度。不得越程序和逆程序操作信贷业务。加强客户部和客户经理爱行敬业意识和尽职水平，严把准入条件。全面真实反映客户信息，提高专业能力，坚决避免主观随意性和“量体裁衣”式习惯。信贷部要严格信贷审查，以各项信贷要求作为衡量客户介入的唯一标准，在政策上把关，认真履行审查职责，限定办结速度，规范细化贷审会运作程序，努力提高审贷效率。三是加强贷款到期收回管理。建立了贷款期限管理的分期收回机制，从严控制贷款展期、借新还旧，规范收回再贷行为。四是强化贷后责任管理。x年是实施贷后管理工程的关健年，我们通过建立风险预警及处理机制，规范、落实客户经理定期联系协调制度、风险经理定期风险分析预警制度、贷后管理定期制度，落实责任人责任追究工作，从根本上解决操作和决策流程不规范，贷后管理责任不落实的问题。

㈢加强内控制度建设，健全案防体系。一是牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展和警示教育活动，落实案件防范工作责任制。x年3月和6月分别开展了“案例教育月”和“月”两个活动，采用集中学习、专题辅导、开座谈会等形式着重学习各项规章制度和案例，提高了员工防腐拒变的能力，培养员工讲奉献的职业精神，端正了行风，树立了正气。二是深入开展部门自律监管执法监察，重点加强防范各个层面、各个环节的腐朽行为，加强对贷款业务以及大宗物品购建制度、风险资产管理制度执行情况的检查，加大案件防范力度和查处力度。支行\_门通过组织人员开展有针对性执法监察，加强对自律监管的再监督。三是继续把防抢劫、防盗窃、防诈骗尤其是防票据、银行卡诈骗作为安全工作重点，不断提高对高科技犯罪的防范能力。四是全面落实工作责任制及追究制度，加强职能部门职责，做到齐抓共管，共同防范，为业务稳健经营保驾护航，保持了我行建行x年来无责任事故和案件的好成绩。

㈣加强，努力增收节支。一是严格按权责发生制原则组织核算，将所有收入纳入账内核算，杜绝财务收入“跑冒滴漏”现象。严格落实《x行财务管理办法》，会议费、业务招待费同比压缩20%，严格专项费用管理，对公杂费、电话费、差旅费实行限额控制。二是压缩低盈利、非盈利资金占用。对营业网点库存现金实行比例控制，加强支行大库现金管理，做好票币的清理、整点、上介工作，全行库存现金控制在存款总额的X%之内。三是加强资金营运，向内挖潜要效益。通过监控资金状况、分析资金供求情况、把握资金投向，充分利用资金时间差，做好资金灵活调度和运用。x年全年上存资金达x万元，月均达x万元，同比净增x万元，金融机构往来收入x万元，同比增加x万元，增幅达70%，为全行扭亏增盈打下坚实基础。

>四、存在的不足

回顾x年的工作，虽然取得了较好成绩，但仍存在一些不足，主要表现在：

㈠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。

㈡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。

㈢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x改制全面到位，x所属企业贷款大部分已形成呆账、死账，根本就无法清收。x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。

在新的一年里，我们将继续以加快有效发展为主题，不断克服自身不足，创新经营机制，强化内控管理，严控经营风险，充分挖潜人力资源优势，保障各项业务稳健持续发展，争取更好成绩。

**产业园金融工作总结7**

我于20xx年2月份来xx县任职，20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

>(一)协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

>(二)力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入万元，同比增长，银行自身实现收入万元，占比为，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基矗人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调疏理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

**产业园金融工作总结8**

今年以来，xx县政府紧紧围绕经济社会发展目标和重点，认真落实国家宏观调控政策措施，不断加强金融生态环境建设，引导支持各金融机构深化金融创新，优化金融服务，呈现出经济金融协调发展的良好态势。现将xxx20xx年金融工作情况做一简要汇报。

>一、金融支撑不断增强

一是指标大幅提升。截至20xx年11月底，全县金融机构各项存款大幅增长，存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。贷款投放增加、结构优化，全县金融机构贷款余额xx亿元，比年初增加xx亿元，存贷比为xxx%，比去年同期增长xxx个百分点；贷款增幅提高到xxx%，新增贷款存贷比为xxx%，两项指标均创历史新高，其中贷款增幅已连续x年位居全市x县（市）首位。二是运行健康良好。不良贷款率为xx%，为全市最低，比年初下降xx个百分点。三是效益良好。票据融资业务、银行承兑汇票、保险、证券业等发展迅速，金融企业整体盈利水平增强，中间业务收入大幅度提高，经营利润创历史新高。银行信贷对GDP的贡献度已高达xxx%，为全县新跨越提供了坚强支撑。

>二、金融生态环境不断优化

针对宏观经济形势影响，结合县域发展实际，县政府不断优化金融生态环境，营造经济金融协调发展的良好态势。一是实施激励机制。县委、县政府制定出台了《关于对金融机构支持地方经济发展的考核奖励意见》，根据金融机构存贷比、贷款增速等情况，对金融机构进行表彰奖励。县委、县政府始终认真落实该项政策。今年x月份，县政府拿出xx万元资金对金融机构进行重奖，激发金融机构支持地方经济发展的主动性。二是搭建政银企合作平台。县政府通过建立联席会议制度、定期召开项目建设情况通报会、金融产品推介会、经济金融合作恳谈会等形式，搭建政银企合作平台，增强银企理解沟通，及时协调解决各类存贷矛盾和问题。二是努力推动“五个结合”。即，推动货币信贷政策与地方党委政府的决策相结合、与优化产业布局相结合、与调整升级企业产品质量相结合、与推进城乡一体化发展相结合、与节能减排和淘汰落后产能相结合，发挥信贷政策调控作用，支持和引导信贷资金向新增项目投放，向环保节能、高端装备制造产业等投放，向三农领域投放。三是加快信贷征信体系建设。充分发挥人民银行企业信用信息基础数据库作用和县政府信用办公室企业信用准入和评价作用，为金融机构搞好信贷咨询。广泛开展诚信社会的宣传和建设工作，严格信用户、信用村的评定工作，不断提高农民的信用意识。探索建立失信惩戒机制，对逃废银行债务行为保持高压打击态势，有效改善了县域信用环境。

>三、金融创新步伐加快

置身环首都经济圈的核心位置，县委、县政府牢固树立产业发展思路，改革创新，努力推动金融产业做大做强。一是做好小额贷款公司试点工作。注重引导，强化服务和监管，今年以来，两家小额贷款公司累放贷款xx亿元，有效拓宽了中小企业融资渠道，缓解了三农资金制约。二是组建农村商业银行。协调、指导农村信用合作联社进行股份制改造，组建农村商业银行，更好发挥县农村信用合作联社农村金融主力军和联系农民的金融纽带作用，目前各项材料已上报至国家银监局。三是组建中小企业信用担保机构。研究出台《中小企业贷款担保公司管理办法》，引导、鼓励县内企业建立中小企业担保机构，目前已有多家企业积极筹备，抓紧组建。四是强化政府融资平台作用。按照上级文件要求，县政府规范政府融资平台管理，完善法人治理结构，注入优质资产，壮大了政府融资平台实力。五是建立战略合作关系。县政府与中国工商银行股份有限公司xxx分公司建立战略合作关系，明确工行向xx授信贷款不低于xx亿元，每年增长不少于xx亿元。

>四、金融服务水平不断提升

一是宣传加强。县政府多次组织金融知识下乡、金融知识进社区金融成就展、金融之歌文艺晚会等活动，印发资料，现场讲解，宣传金融信贷政策，增强企业的融资技巧，培养公众的金融素质，提高全社会对金融的关注。二是金融服务水平优化。商业银行改进对中小企业的金融服务，加大授信额度，简化贷款程序和手续，合理确定贷款费用，辖区金融推出了信用贷款、企业联保及互保贷款、应收账款等信贷品种及贸易融资、保函、保理、贴现等业务品种，满足中小企业个性化、多样化的融资需求。保险公司等加大宣传力度，拓宽种养殖保险覆盖范围，为增加农民经营性收入提供了保证。三是投放合理。今年以来，县域金融机构强化与地方经济共同发展的意识，向基础设施建设投入超常增长，如xxx新增xxx建设资金xxx亿元，xxx新增xxx资金xxx亿元；县域各类重点企业成为信贷投放热点，今年全县各类公司贷款新增xx亿元，重点支柱产业和农业龙头化企业得到帮助扶持；改善居民和租房的个人按揭贷款得到充分保障，年内新增xxx亿元，占存量的xxx%；三农贷款得到优先支持，全县农户贷款xx亿元，占存量的xxx%。20xx年，我县金融工作成效显著，但是仍然存在一些不容忽视的问题，如中小企业贷款仍较为困难，政府融资平台政策环境约束强化，部分企业信用意识不强等等。xxx年，做好金融工作对实现经济的健康快速发展意义重大。xxx年，将重点做好以下几方面工作：

一是继续深化政银企合作机制。力争年内贷款不低于去年水平，存贷比再创新高。特别是充分发挥与xx的合作，最大限度争取信贷投放。

二是加大金融创新力度。加强对小额贷款公司的业务指导，促其健康发展，为建立村镇银行奠定基础；加快农村商业银行组建步伐，更好发挥农村信用社联系农村的纽带作用；加大招行引资工作力度，争取域外银行到xxx开办业务，设立机构。

三是健全金融风险防范体系。做好金融风险监测预警报告制度，对企业信贷突发事件、企业逃废债、非法集资、集体退保、理财产品大额亏损等易引发群体性投诉等情况密切监控，做好区域内企业信贷突发事件应急处置的协调工作。

以上汇报，不妥之处请指正。

**产业园金融工作总结9**

本人自20\_\_年\_\_月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初毕业面试的时候，一位考官问我，农村信用社是什么。我顿时哑然，想了很久，才回答说农村信用社是一个金融机构。除此之外，对农村信用社便一无所知了。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习\_建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，不参与赌博等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强。

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存13、5万元，完成年度任务的94%;收回正常贷款39万元，完成年度任务的86%，比去年同期多收5万元;收回逾期贷款12万元，完成年度任务的229%，比去年同期多收5、5万元;收回呆滞贷款2、9万元，完成任务的54%，比去年同期多收1、6万元;收回呆帐800元，完成年度任务的133%;收回利息4、9万元，完成年度任务的29、5%，比去年同期多收2、1万元;发放贷款59万元，完成年度任务的89%，比去年同期多增29万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

**产业园金融工作总结10**

在县领导及办领导的正确领导下，在相关部门地大力支持下，金融办的各项工作有序开展，现将半年的工作总结如下：

>一、根据相关要求，开展好各项业务工作

一是非法集资宣传工作。依据领导的指派和上级的工作要求，我们加强了非法集资宣传的宣传工作，在县电视台以滚动字幕和专题节目后的公益广告时间对非法集资的危害连续一周时间进行播出，使广大群众认识到非法集资危害性，远离非法集资，减少财产损失。

二是做好小贷公司、担保公司日常监管工作。按照金融办的工作职责，受省市金融办的委托对县内的小额贷款公司和融资性担保公司进行日常监管，由于人员和业务能力的限制，今年上半年以非现场监管为主，共监管6次，未发现两家公司有违规经营行为。

三是做好各项调查工作。受市金融办的委托，对我县的10户小微企业、15户工商业户、10户合作社资金缺口进行了抽样调查，为市政府的调研报告的撰写提供翔实的数据支撑。

>二、积极组织协调相关单位，促进金融改革平稳开展

一是协调融资担保平台开展业务。融资担保平台作用发挥是市里对县里的考核指标之一。我县的融资担保平台由两部分组成，

一是注册资本5000万元的龙诚担保公司，一是注册资本3000万元的农兴物权公司。龙诚担保公司目前没有开展业务，农兴物权公司在保余额为万元，资金利用率为126%。

二是诚信体系工作。完备的诚信体系是金融改革尤其金融产品创新的基础，确定为七棵树镇为试点乡镇，目前试点的各项准备工作正在紧张进行中，在龙江县政府网和龙江新闻网上均进行了诚信体系相关知识宣传，提高全县人民对诚信工作的认识，更加珍惜自己的诚信。

>三、加强理论研讨工作，运用金融知识支持经济发展

一是受县工信局的邀请，对全县的部分中小微企业管理人员及财务人员进行了一个小时的融资知识培训，用大量的事例从多个角度对中小微企业如何破解融资难题进行讲解，拓宽了中小微企业融资思维。该课件被市金融办采用。

二是做为唯一一个县级金融办参加了省里在市政府搞的“互联网+农业”座谈会，从大数据、互联网金融及电子商务等方面阐述了金融机构如何应该对互联网大潮一些想法，怎么样来支持实体经济的发展。

三是参加了县委组织的中科院来我县就分工分业调研，针对三位博士提出的如何解决分工分业中资金来源等问题进行了解答，建议打破以村、乡等地缘组合成立合作社的作法，充分运用互联网形成跨地域的农民专业合作社，特别强调专业性，只有提

高专业性才能做到真正的分工分业，而且还要用互联网的思维去发展壮大合作社。

>四、依据工作职能，配合好有关部门工作

一是对于省市来审计国十条落实情况情况，配合好县审计局组织协调相关部门对涉及的数据进行了准确的填报，对于我县为什么没有开展“保险+信贷”问题进行了解释说明。

二是配合好公安机关做好金源葆非法集资案件后续工作，年初以来，按照省市处非办的要求，对受害人的信息又逐项核对，对集资金额及已获得利益进行核算，确保各项数据的准确性。

>下步工作：

一是创刊《龙江金融》简报，及时传递金融类信息。

二是探讨保险+信贷业务开展的可行性，做好金融产品创新，进一步落实好国十条相关政策。

三是加强小贷公司、担保公司非现场监管工作，防范非法经营。

四是按照工作分工，配合好相关部门工作。

**产业园金融工作总结11**

20xx年是我人生旅程中转折的一年，这一年我进入了金融行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘和好奇。时而豪气万丈，时而信心不足，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个个坎，就能找到通往光明的道路。

对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，不仅需要对行情十分了解，也需要对客户充满耐心，同时还需要懂得沟通的技巧。通过这几个月的学习我学到了很多，不只是理财知识，更多的是学习的方法，工作的态度，对待客户的方式以及沟通的技巧。作为一个新员工非常感谢公司搭建的这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、成长，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

领导和同事们对我的支持与关爱，使我体会到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加得心应手，也因为有你们，才能使我在公司的发展更上一个台阶。

**产业园金融工作总结12**

XX银行辖内设立营业网点XX个，其中：农村网点XX个，城区网点XX个，从业人员XX人。根据银监局相关要求，我行对辖内基础金融“村村通”服务情况进行了调查，现汇报如下：

>一、基本情况

截止9月末，我行在辖内XX个网点共布放自助取款机XX台、存取款一体机XX台；布放pos机XX台，其他机具XX台，其中：助农取款服务机具XX台，自助机具到村覆盖率XX%，累计办理查询、存取款及转账业务XX余万笔。全行累计发行福祥卡XX万张，拓展手机银行用户XX户，网上银行用户XX户，累计办理各项查询、转账、缴费业务XX余万笔。累计代理发放各项涉农补贴XX万笔、金额XX万元。

>二、主要做法

>（一）领导重视，统筹安排

作为服务农村金融的主力军，XX银行坚持“改制不改向、更名不改姓”，始终坚持立足农村、支持农业、服务农业的“三农”服务理念，董事会下设成立了专门的三农发展规划委员会，统筹安排农村金融服务工作。

>（二）开展宣传，稳步推进

近年来，我行先后开展了送金融知识下乡宣传活动XX场、手机银行业务推广宣传XX次、金融知识进校园专题活动XX次；举办了“XX杯”xx比赛、XX走进XX银行、XX有礼助学活动等宣传XX场；在XX个营业网点布放宣传展台XX份、业务宣传资料XX余份，对辖内基础金融服务进行了广泛宣传和推广。

>（三）合理规划，拓展服务

年初，我行就对辖内布放自助设备及自助机具进行了合理规划，对金融服务空白区域及部分农村网点布放自助机具情况进行了摸底统计。截止9月末，我行在XX社区、XX园区增设自助银行XX个，计划布放自助存取款机具XX台，在各近郊农村网点增加在行式自助取款机XX台，可为辖内XX万余户农户提供方便快捷的金融服务。

>三、存在不足

（一）农村基础金融服务仍有空白区域。农村基础金融服务是一项综合性的工作，涉及到多方面要规划、推动、落实。目前我行辖内仍有XX、XX、XX乡镇未设立营业网点。

（二）业务宣传力度有待进一步加强。作为全市网点最多的金融机构，我行在业务宣传上做了大量工作，但仍有部分村组未覆盖到，今后我行将进一步加强进村入户的业务宣传。

（三）普惠金融服务能力有待进一步提升。改制后的XX银行，开展普惠金融的责任更大，我行在辖内推行了XX卡、手机银行等新业务新产品，在此基础上，将推出XX、XX等产品，进一步丰富金融产品服务普惠金融。

**产业园金融工作总结13**

20xx年，我支行按照总行和XX支行工作部署，认真贯彻全行“XXXX、XXXX、XXXX”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年20xx年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

>一、各项指标完成情况

今年20xx年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了20xx年指标，截至六月末我支行；

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为XXX亿元，较年初新增XXXX亿元，增长幅度和实际增长量都排在XXX支行所辖网点前列。对公存款日均增加XXXX，列XXX支行区所有网点第X位，新开对公账户XX户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，20xx年，我支行共收回个人贷款XXX万元，避免因利率波动产生的风险，并且对XXX行了。四级不良贷款收回XXXX万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，XXX项超过XX分，5项得到满分。储蓄存款余额XX亿元，较年初增加XXXX万元，列XX支行所属网点第3名，代发工资客户新增数XXX；银行卡有效消费额XXX；新增特约商户数XXX；电子银行柜面替代率XXX；个人网银有效新增客户数小XXXX。

>二、20xx年主要工作回顾

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立XXXX支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，XXX支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。XXX支行拥有对公客户XXX余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的77%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法；

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万—500万，500万—1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在XXXX万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排X名对公非现金柜员，X个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和XXX支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

>三、20xx年工作中的一些问题。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

>四、下半年的工作方法

今年20xx年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展20xx年已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

**产业园金融工作总结14**

在过去的一个学期了，有我主持的学校财经工作领导小组取得了良好的工作成绩，这都归功于我们财经工作领导小组各位成员的辛勤努力和我个人的一点点组织能力。

虽然过去的一个学期我们财经工作领导小组工作的不错，也得到了学校领导和广大学生的拥戴支持，但是我们财经工作领导小组一定不会骄傲，我们一定会继续的努力的将我们的本职工作做到最好。

有了过去的一个学期的工作总结，才能够在新的新的学期有了参照物，更加激励我们财经工作领导小组工作。我的工作总结有下：

(一)关于思想政治表现

认真学习党的文件，拥护党的基本路线和各项方针政策;服从大局、主动服务大局，认真贯彻落实党委决议、校长办公会议决议和校财经领导小组会议精神;能牢记全心全意为人民服务的宗旨，忠实地为全校师生员工服务;公道正派，坚持原则，在学校改革和事业发展中注意发挥党员领导干部的表率作用。

(二)关于组织领导能力

能坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，运用马克思主义的立场、观点和方法，分析研究和解决学校财务工作中遇到的实际问题;能驾驭全局，有较强的组织协调能力;具有一定的科学决策水平和开拓创新能力;在干部使用上，善于发现人才、注意培养干部，能正确使用干部，用人所长，避其所短;兼任财务处党支部书记，能结合业务工作的特点，有针对性地做好干部职工的思想政治工作。

(三)关于工作作风

能严格执行民主集中制，认真执行财务处议事规则和工作纪律，坚持每周一次处长办公会议制度。能平易近人，与其他处领导团结协作，与兄弟处室密切配合，努力完成学校下达的各项目标任务。为了在省属高校财务系统中保持一流地位，自我加压，与时俱进，不断探索和管理创新;勇于改革，敢于负责，勤奋敬业，任劳任怨;能组织有关人员经常深入第一线，了解情况，帮助基层解决实际困难。

(四)关于工作实绩

对照工作目标，今年本人工作实绩主要体现在六个方面：

1、切实做好校财经工作领导小组日常事务工作，当好领导参谋助手。

按照学校20\_\_年党政工作目标要求，今年\_月，我校组建了校财经工作领导小组，本人担任财经工作领导小组成员兼秘书，为了使财经工作领导小组有序地开展工作，按照职责分工和工作程序，我能及时主动提出建议议题送校领导审定，事先了解和掌握各项议题的具体情况，详实地向校财经工作领导小组汇报，积极地参与讨论，准确地起草会议纪要，并切实贯彻执行校财经领导小组的各项决议。今年共召开六次财经工作领导小组会议，学校急需研究解决的有关财经工作方面的问题基本上都能得到妥善解决，达到了加强对全校财经工作领导的要求。

2、多渠道筹集资金，确保学校资金需要。

(1)充分调动各方面积极性，较好地完成校庆筹资任务。为了调动各学院、各部门筹资积极性，确保我校成功地举办百年校庆，负责起草了《校庆捐赠财物管理办法》和《操作规程》，精心设计了校庆捐赠证书、校庆捐赠财物登记凭证等配套材料，在有关部门的大力支持和配合下，校庆前及时举行了两次捐赠仪式，推动和促进了百年校庆捐赠工作。

(2)用好用活政策，增加学校收入。根据我省选择性招生有关政策，我与校内有关部门共同研究筹资办法，规范操作程序，并组织有关人员密切配合，增加学校收入\_\_\_\_多万元，较好地弥补了学校经费的不足。

(3)以研究、考察、培训为纽带，增进我处与省教育厅、财政厅两部门的联系，争取政府部门对我校经费的支持。

(4)积极争取金融部门对我校的支持。我处与当地银行经常保持广泛联系，及时介绍学校建设情况，沟通金融信息。

3、实施稳健的财政政策，稳步推进“部门预算”改革。今年是我省实施“部门预算”改革的第一年，我校紧紧围绕学校党政工作目标安排预算，确保学校改革、稳定和各项事业发展，为全面提升学校整体实力提高办学水平及搞好百年校庆提供经费保障。

4、强化“经营学校”理念，坚持开源节流，勤俭办学。我处坚持从自身做起，邀请校领导在财务处作关于“加入wto与经营学校理念”的辅导报告;我利用学校wto知识学习班的契机，提出经营学校的十个设想，呼吁全校教职工增强危机意识、使命意识、责任意识，共同做好经营学校的大文章。

5、我校财务顺利通过审计检查，并且获得一致好评。今年省政府年度工作目标确定对全省46所高校200\_年度财务收支和收费管理使用情况开展专项审计，我校列为其中。市审计局受省审计厅委托，选调6名专家进驻我校进行了为期40天的审计检查，我处积极予以配合，组织专人负责提供资料、咨询、答疑、解释和服务，确保审计工作顺利进行。

6、加强和规范二级财务管理。

(五)关于廉洁自律

按照财务处廉政责任第一责任人的要求，能带头认真学习并组织全处干部职工学习\_关于廉政建设的一系列文件，参加学校廉政报告会，观看廉政录像，通过学习，从思想上筑起一道钢铁长城，增强防范意识和拒腐防变能力。同时针对财务管理薄弱环节，堵塞财务管理漏洞，加强防范。按规定进行个人收入申报，接受组织监督。能以“三个代表”的要求，自觉做到自省、自警、自励、自律。

今年上半年，校纪委监察处对我处进行了党风廉政责任制考核，肯定了成绩和好的做法，主要是：“领导重视、积极开展党风廉政教育、责任制网络健全、重视制度建设、从源头上预防和解决腐败问题、注重行风建设;”同时指出要“进一步增强财务透明度，根据财务部门工作的特点，把廉政建设责任制的要求贯彻落实到每个财会人员”。对照考核结果，我处提出五条整改意见，根据财务委派制的实际情况，进一步调整和健全了廉政责任网络，在校财务处网页上分级授权公开财务工作的有关内容，接受群众监督。

(六)今年工作中的缺点和失误

1、在“部门预算”改革的条件下，如何多渠道筹资，为学校提供更多的建设资金，需要有新思路、新举措。“部门预算”改革刚刚起步，制度本身有许多缺陷，我们一方面通过帮助上级部门完善制度，增加财政主渠道对教育的投入;另一方面，有意识培养多渠道筹资队伍，及时沟通筹资信息，研究筹资对策;还要运用利益激励机制，进一步调动各方面积极性，开辟多种筹资渠道，为学校跨越发展争取更多的资金。

2、与部门沟通和向领导请示汇报都做得不够。虽然工作有主见，办事公正，敢于负责，也不越权，但是，对个别业务的处理稍有疏忽就会犯沟通不够或者向领导请示汇报不够的错误，因此今后在业务工作上既要大胆，又要谨慎，要防止急中出错。

3、对国家开辟“绿色通道”后学生欠费增多的情况估计不足。财务处虽然与有关部门和学院共同做了许多工作，效果比较明显，但学生欠费仍多于去年。

4、加强财会理论学习和研究不够 。

(七)今后的打算

按照建设高水平大学的要求，全面提升财务管理水平。高水平大学不仅需要一流人才、一流师资和一流设备等条件，同时也需要有一流管理。特别是财务管理，要力争做成“品牌”，形成特色，全面提升我校财务工作在全省的地位，真正实现我处“科学理财、高效管理、优质服务、争创一流”的目标，使财务管理水平与建设高水平大学相适应。

今年的工作从总体上看，业绩较为显著，成绩归功于财务处全体干部职工的努力，归功于处领导班子精诚团结、合舟共济，归功于校领导的重视和正确领导，归功于兄弟处室的密切配合和大力支持。工作中存在的失误和不足，责任在我，今后我应当加倍努力，争取在有限的任期内做出更大的成绩，回报学校，不辜负领导和大家的期望。

**产业园金融工作总结15**

20\_\_年上半年金融业务部严格按照省公司的战略部署，紧紧围绕市局的经营目标，切实的制订工作计划，精心组织并带领各单位，认真落实各项工作的开展，通过全体从业人员的不懈努力，工作上取得了一定的成绩，现将具体情况汇报如下：

>一、各项业务发展情况

1、狠抓一季度，储蓄余额取得突破性增长。

全区一季度储蓄余额累计新增亿元，完成省公司确保计划的154%，完成力争计划的123%，完成省公司年计划的112%，均超额完成各项计划目标，全区一季度末点均余额全省排名第5位。其中一季度余额金融业务新增23610万元，田家庵分局新增4761万元，潘集分局新增7663万元，凤台县局新增25871万元，均超额完成市局力争计划。

2、大理财业务发展迅速，业务结构调整明显。

全区一季度大理财累计销售9184万元，非保险类理财销售6557万元，完成省公司计划的163%，完成市局计划的131%，其中基金销售813万元，全省排名第2;保险销售2626万元，期交销售163万元，趸交销售2463万元。4月初，全区东方保本基金最终销售绝对值全省排名第一，4月末全区非保险类理财已经提前完成省公司年计划。

截至6月28日，全区大理财本年累计销售19703万元。非保险类理财销售15962万元，完成省公司年计划的159%，其中人民币理财销售11244万元、基金销售1236万元、国债销售3482万元，复杂理财产品占比29%，较去年有较大幅度提高。保险销售3741万元，其中期交产品销售193万元，趸交产品销售3548万元，期交产品销售占比5%。

3、基金定投发展位居全省前列

一季度末，全区基金定投累计签约865户，完成省公司计划的288%，计划完成率全省排名第1，签约绝对值全省排名第6，累计交易量813万元，全省排名第2位。截至6月28日，全区基金定投本年累计签约1286户，完成省公司年计划的85%。

4、卡业务稳步推进

截至6月28日，全区本年累计发放绿卡通卡5778张，户均余额6865元;本年支付通卡累计签约2938张，完成省公司年增签约计划的73%。农民工卡截至5月30日，本年窗口共受理703万元，完成省公司年度计划的70%。

>二、主要发展措施

根据以往历年的邮政金融专业发展经验，抓好一季度就相当于抓好了全年，所以金融业务部在省公司和市局的正确指导下，在一季度业务发展上想尽点子下足功夫，通过认真研究制定一季度业务促进方案、项目营销方案、旺季宣传方案等等，联合全局各部门，创新思路，全面推动金融业务的发展，总结有如下几点做法。

1、划片分管合力督导

为了加大对金融网点的管控力度，提高业务发展速度和服务质量。一季度，金融业务部按照市局要求，将全区所有金融网点划分成六个区域，分别由市局六个职能部门负责督导，并将网点的经营业绩与各职能科室绩效考核相挂钩，举全局之力发展邮政代理金融业务，为一季度各项金融业务指标及收入指标的完成提供坚实的后盾。

2、树立项目营销发展思路

为了推动储蓄余额规模性增长，优化调整存款结构。一季度，经局领导批示，金融业务部树立了项目营销发展思路，专门制定了活动方案，并以一季度邮政金融业务促进活动的补充通知文件进行下发。各单位也结合自身实际情况，成立了项目小组，组建了金融专业营销队伍，同时立足本地市场，制定了切实可行的营销项目，落实专人负责实施、督导以及通报。

3、坚持通报营造氛围

为了第一时间了解各网点春节期间业务发展情况，金融业务部安排专人值班，认真做好节日期间的余额、大理财等业务的通报工作。同时，金融业务部将余额上报形成制度，每日日终由网点自行上报，专人登记，再通过OA公告、短信、群消息多渠道进行通报，让各级领导及单位负责人实时的掌握余额发展动态，进行决策指导，同时让各网点从业人员也心知肚明自身发展情况，形成“争先创优、找差补缺，比学赶超”的业务发展氛围。

4、加大宣传营销力度

为了抓住旺季生产经营，切实做好宣传营销，我部门将省公司发来的所有宣传品及时的发放到各单位和网点。同时结合本地实际，经市局审核统一定制了保鲜盒、环保袋、春联福字、卡套以及大客户宣传品，要求各网点针对不同客户，选择窗口发放或上门拜访的方式，并做好登记，相关部门将不定期的对网点宣传活动开展情况进行检查。同时，春节期间，部分网点负责人及不上班人员主动放弃休息，在网点外进行现场秩序维护及业务品种介绍和客户咨询，通过良好的服务，赢得了客户的信任和满意。

>三、基础管理工作开展情况

1、落实专项活动，推动邮储持续健康发展

**产业园金融工作总结16**

今年以来，在县委、县政府的坚强领导下，加快实施金融动能转换，全力以赴推进重点风险企业处置化解和区域不良压降，推动经济金融融合发展。

>一、工作开展情况

（一）依法处置重点风险企业。目前全县共有12家重点风险企业进入破产重整（清算）程序，工作中，建立“府院联动”机制，积极引进战略投资者，加快盘活土地、厂房等资产，目前12家重点风险企业破产重整（清算）工作正在依法有序推进，部分企业已完成破产重整（清算）。

（二）有序压降区域不良。发挥银行主体责任，协调银行积极向上级行争取打包、核销资源，全力压降区域不良贷款。今年以来，县内各银行共通过打包、核销等方式处置不良贷款约亿元，全县不良贷款率持续下降。

>二、下一步工作打算

（一）全力保障企业融资需求。深入开展金融辅导员进驻企业工作，将县重点工程、重点项目向县内银行机构推介，着力保障企业融资需求。围绕要素跟着项目走原则，完善政银企对接机制，将20xx年全县重点工程项目推送至县内各银行，为全县重点工程项目提供资金支持，争取20xx年一季度全县本外币贷款实现开门红。

（二）有力化解企业债务风险。加强“府院联动”，全力做好重点风险企业破产重整，协调多方力量，力争一季度处置完毕，其他破产重整（清算）企业尽快结案。对于其他省市重点调度风险企业，将逐企对接、综合研判，尽快确定后续处置方式，争取用1—2年的时间完成处置。

（三）全面加强诚信社会建设。加强与法院协调联动，完善金融案件审理和执行运行机制，畅通审理绿色通道。依法严厉打击恶意逃废债务行为，维护正常金融秩序。抓好公共信用信息平台建设运行，通过激励与惩戒并重，努力营造讲诚信、重信誉的浓厚氛围。

**产业园金融工作总结17**

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

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！